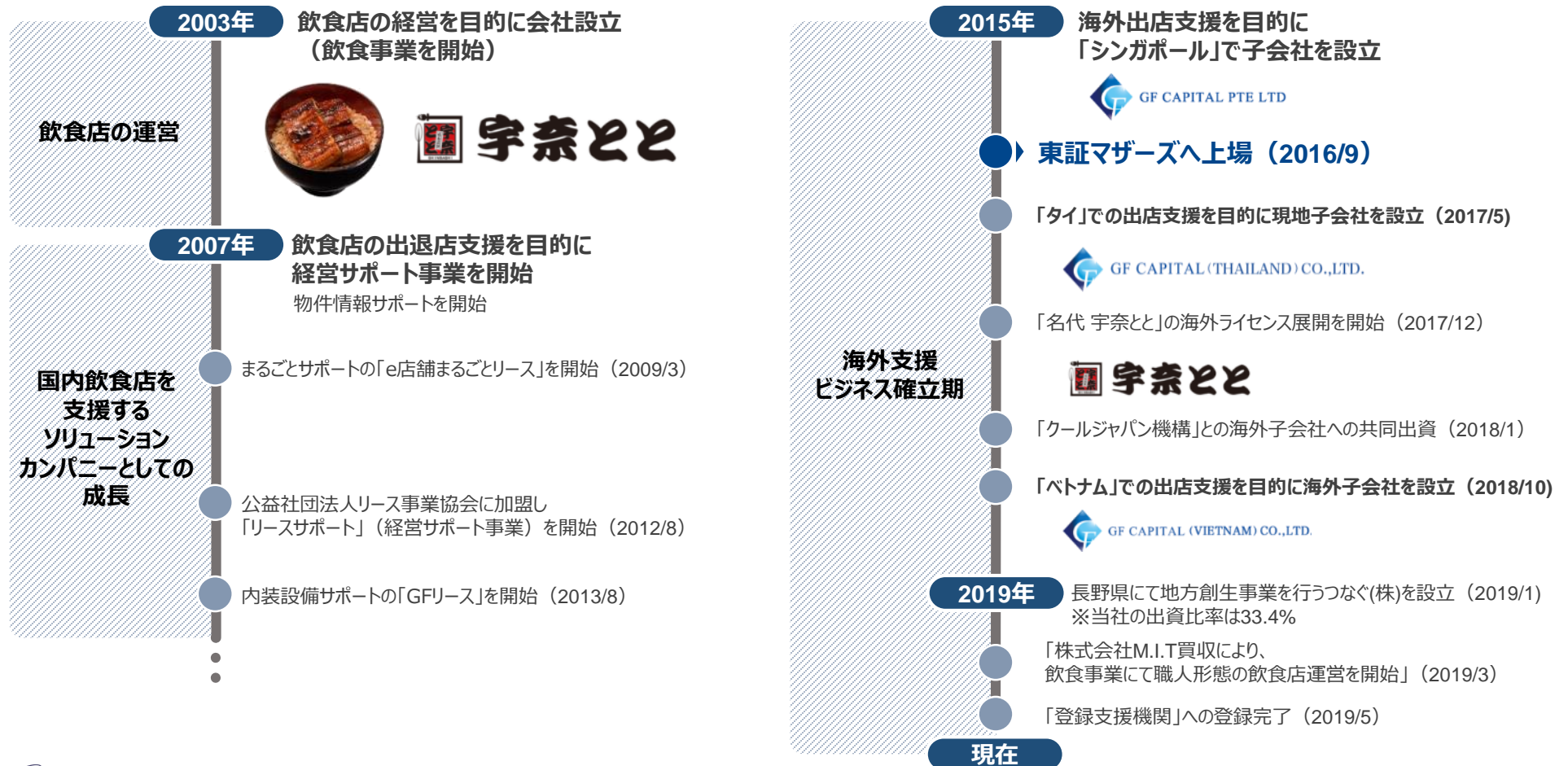




Appendix

G - F A C T O R Y 株式会社
証券コード：3474

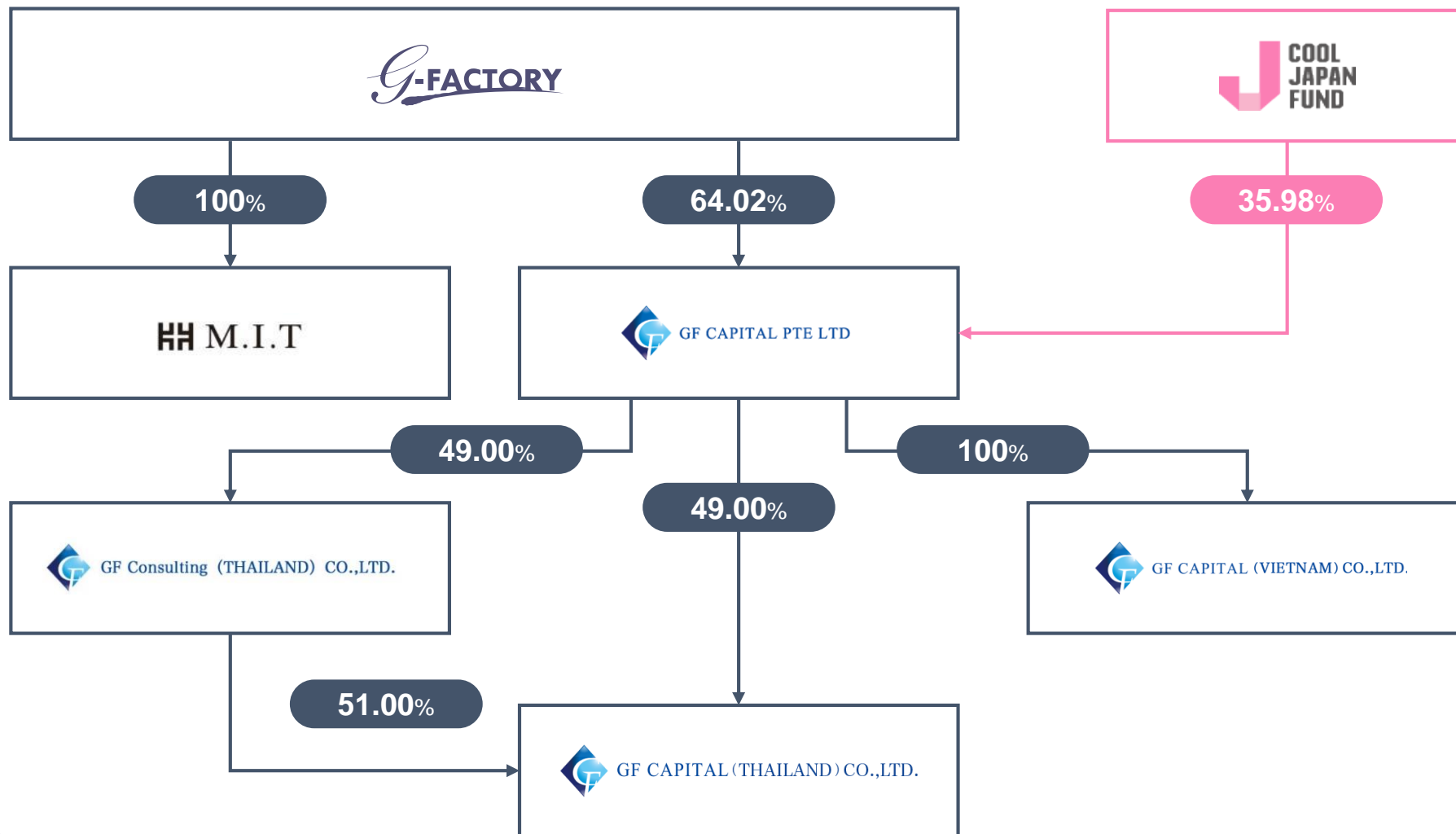
当初は「飲食店の経営」を目的として設立も、中小規模の飲食店では出店の際に情報収集や専門知識を有した人材確保に強くニーズがあることが分かり、出退店支援を目的とした「経営サポート事業」を開始し、同事業を中心に業容を拡大してきました。





当社グループの関係図

□ 当社グループ □ 当社グループ外企業

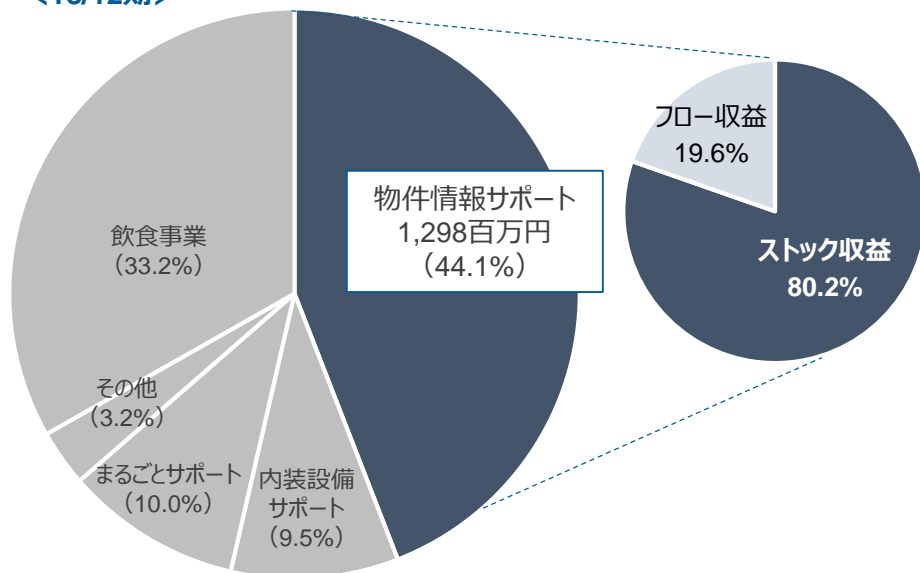


物件情報サポート

物件情報サポートの大きなウェイトを占める「不動産のサブリース」は、当社と所有者の賃貸借契約継続関係がある限り収益源となり続け、転借先からの解約を受けた場合でも、解約予告期間中に次の転貸先を入居させることで収益を保つことが可能となります。

サポート概要

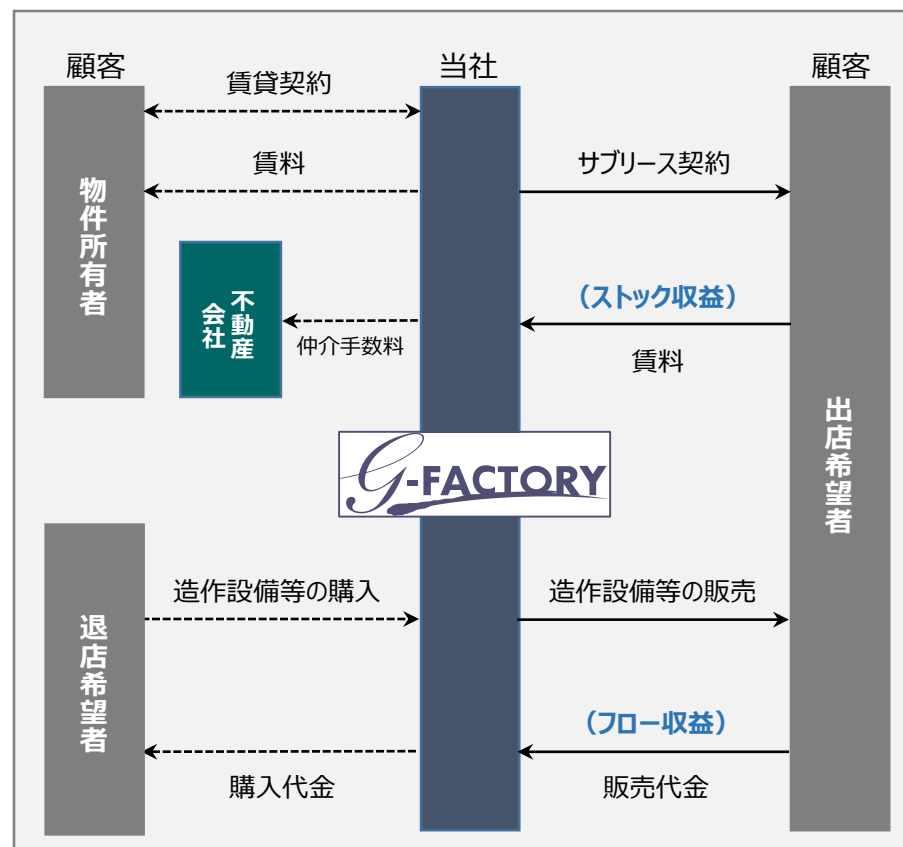
<18/12期>



▶ 物件情報サポートでは、店舗物件の「サブリース」を提供

内容	退店希望顧客に代わり、店舗物件の賃貸契約を引き継ぎ、店舗の内装造作・設備等を買取り、出店希望顧客への販売に加え、店舗物件のサブリース契約を締結する
物件	好立地かつ地下1階・1階・2階までを対象

収益モデル





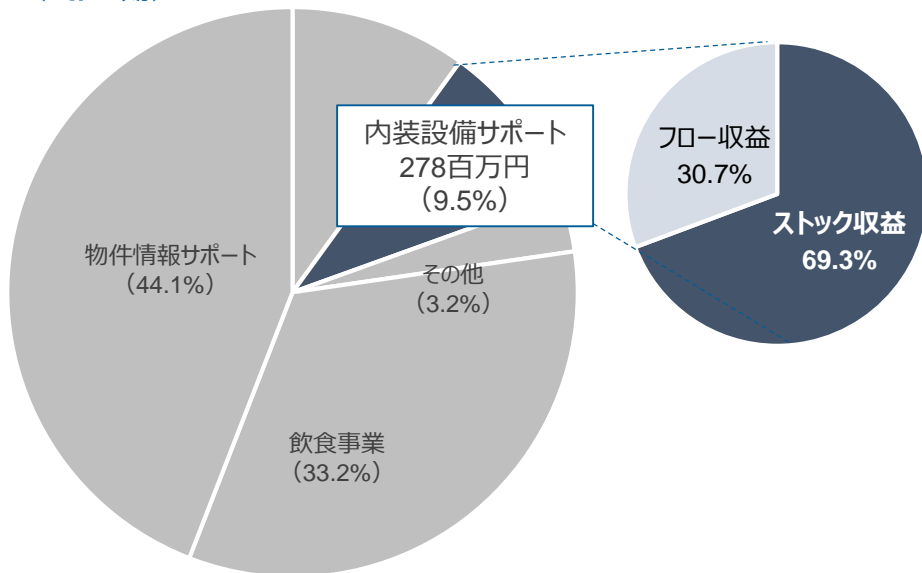
内装設備サポート

内装設備サポートは、顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達し、リース会社へその設備等を売却し、リース会社と顧客との契約締結をサポートする「リースサポート」と顧客との厨房機器等の自社リース契約（耐用年数等の観点より契約期間は平均3年）を行う「GFリース」があります。どちらも初期費用を抑えた出店を可能にいたします。

サポート概要

<18/12期>

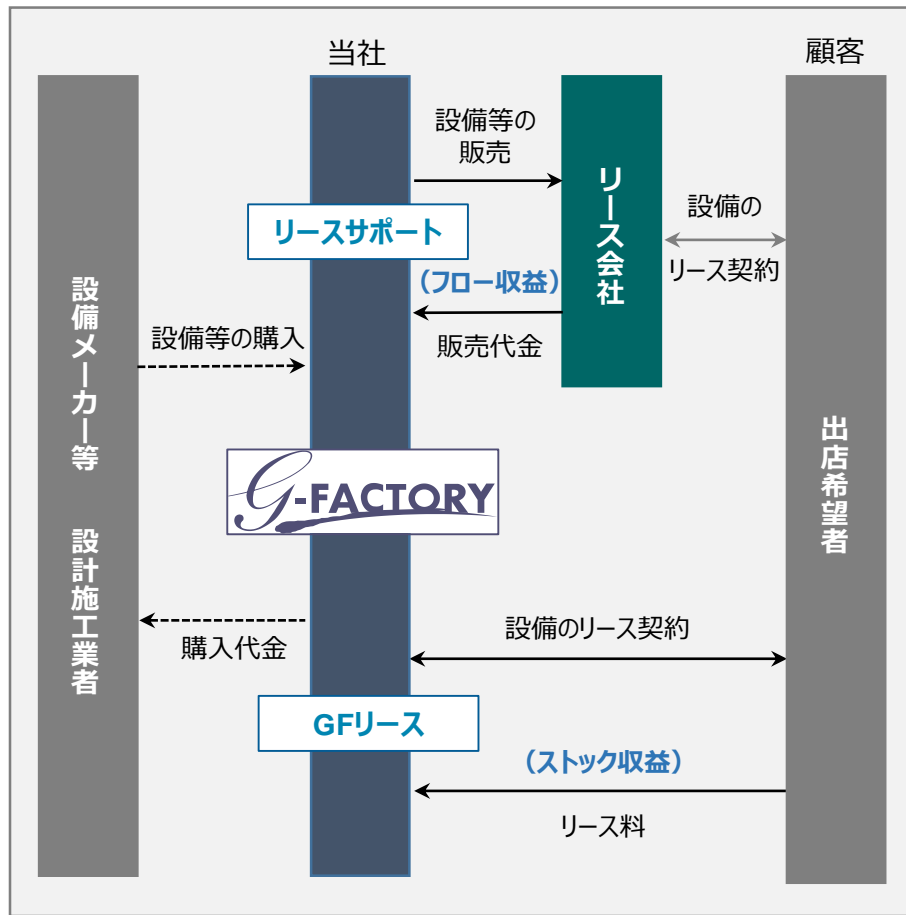
まるごとサポート (10.0%)



▶ 内装設備サポートでは、「リースサポート」と「GFリース」を提供

リースサポート	顧客のニーズに従い、当社が設備等を調達し、リース会社へその設備等を売却。リース会社と顧客との契約締結をサポート。売上高=粗利益
GFリース	顧客との厨房機器等の自社リース契約。耐用年数等の観点より契約期間は平均3年。

収益モデル



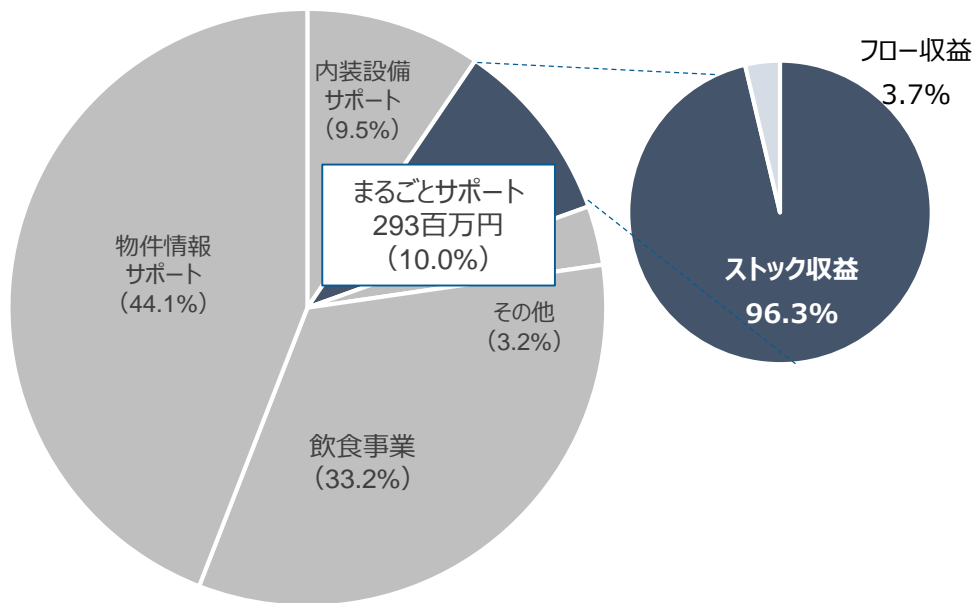


まるごとサポート

まるごとサポートは、物件情報サポートおよび内装設備サポート等をパッケージにしたワンストップサービスです。契約金と月額リース料を払うことによって店舗をオープンし、運営していくことが可能です。

サポート概要

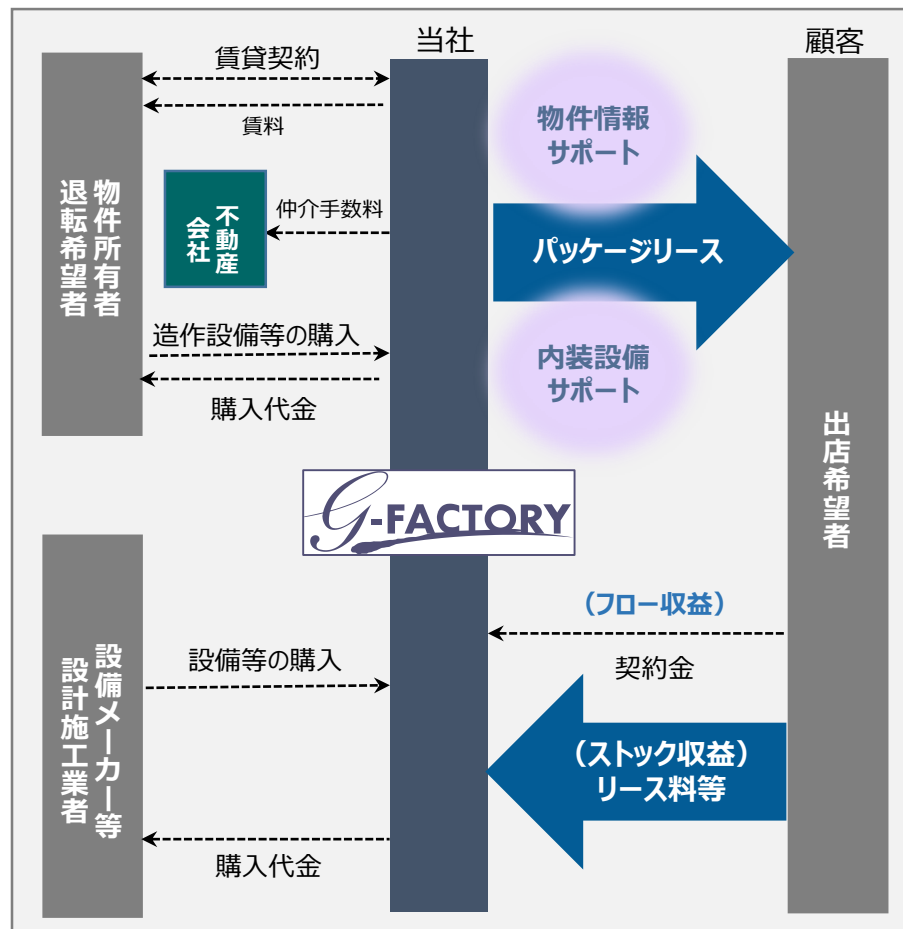
<18/12期>



▶ まるごとサポートでは、「e店舗まるごとリース」を提供

e 店舗 まるごと リース	物件情報サポートと内装設備サポートのワンストップサービス。月額リース料が出店に伴う費用を含んだパッケージとなり、開店に必要な場所・設備をリースで提供
------------------------------	--

収益モデル





飲食店等を中心としたサービス業における共通課題

店舗の出店や退店には多くの時間や労力・費用が掛かります。多くの場合、予算が合わない、出店時期の希望が通らない、与信力が賃貸契約の審査が通らない等の理由で出店することが困難なケースがあります。

共通課題

物件における共通課題

- ▶ 住居や事務所と比較して、飲食業の運営が可能な店舗物件は空きが少ない
- ▶ スケルトン物件は、退店および出店の際に多額の工事費が必要
- ▶ 通常の店舗物件は解約時にスケルトン状態への「原状回復義務」が盛り込まれているケースが多く、居抜き物件の競争率が高い
- ▶ 大都市圏の主要駅近隣など、賃料や契約に関わる条件交渉が厳しい



スケルトン



居抜き

内装設備における共通課題

- ▶ 顧客が店舗を出店する際には、居抜き物件を活用する場合でも必要な設備の追加工事等が必要になる
- ▶ 外部機関からの資金調達を行う場合、財務諸表や事業計画、キャッシュフロー計画等の様々な書類の提出・交渉のため、財務的知識等が必要となる
- ▶ リース会社や金融機関の中小規模の飲食店等を中心としたサービス業に対する姿勢はまだ十分とは言えず、中小企業にとって資金調達のハードルが高い

退店・出店における費用事例

事例 飲食店：面積20坪/賃料40万円/保証金400万円(償却20%)

退店における費用

通常のケース		当社サポートのケース	
項目	金額	項目	金額
保証金	+320万円	保証金	+320万円
現状回復費用	▲180万円	現状回復費用	-
解約予告費用	▲240万円	解約予告費用	-
造作売却額	-	造作売却額	+200万円
手元資金	▲100万円	手元資金	+520万円

出店における費用

スケルトンの場合

**施工費用合計
2,000万円**

- 仮設工事
- 軽鉄PB工事
- 木工造作工事
- 造作・家具工事
- 建具工事
- 電気設備工事
- 照明設備等機器
- 衛生設備機器
- 空調設備工事
- 換気設備工事

居抜き物件の場合

**施工費用合計
1,000万円**

- 造作取得費用
- 看板工事
- 内装工事
- クリーニング



飲食業界の概況

年間出店数が5店舗程度までの中小企業にとって「店舗開発」や「資金調達」という専門分野（情報収集力・コネクション・交渉力・法務知識・財務知識）に長けた人材採用は管理・費用面からあまり現実的ではありません。また、業界の営業年数は平均2年未満で約50%弱が閉店しており、他のサービス業に比べ出退店のサイクルが早い業界となります。

飲食業界における出店までのフロー

飲食店等を中心としたサービス業の成長に必要な店舗の出店や移転には、物件の情報収集に始まり、契約に至るまでの各種交渉や設備導入のための資金調達等、様々な工程が必要となります





経営サポート事業の国内支援事例

チェーン展開を目指す3店舗前後の顧客から上場を果たした大手企業まで出店や移転等のサポートを行っています。



ターリー屋&ゆで太郎
茅場町店



いきなりステーキ
立川店



がぶりチキン
蒲田店



ダンダダン酒場
下北沢・中野店



串かつでんがな
神田・本八幡店



大阪王将
南池袋店



国内成長ポテンシャル

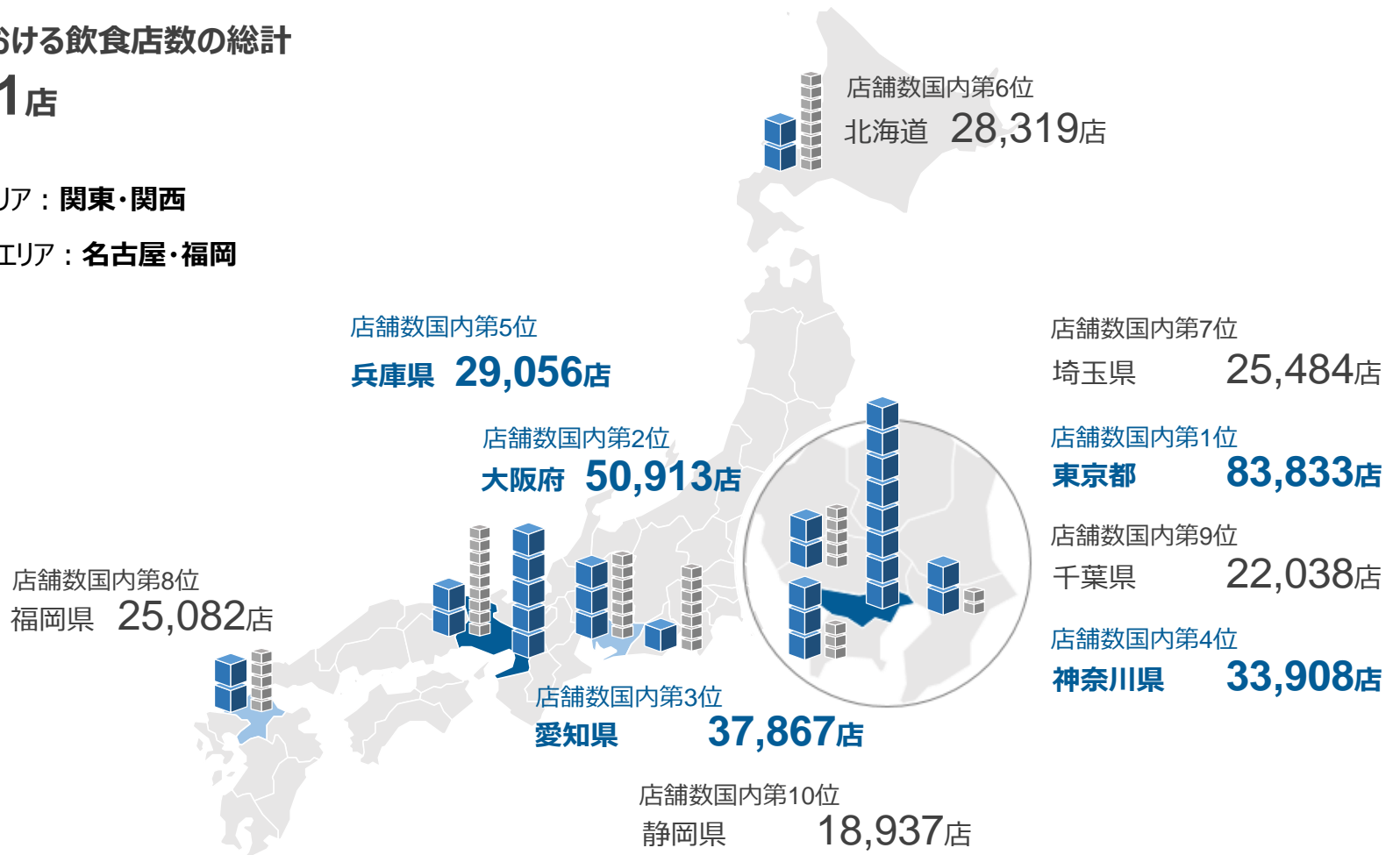
国内に61万店以上存在する飲食店は、関東エリアだけで16万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上存在しているため、今後のシェア拡大余地が大いにあることが伺えます。

都道府県における飲食店数の総計

619,711店

● 既存展開エリア：関東・関西

● 今後の展開エリア：名古屋・福岡



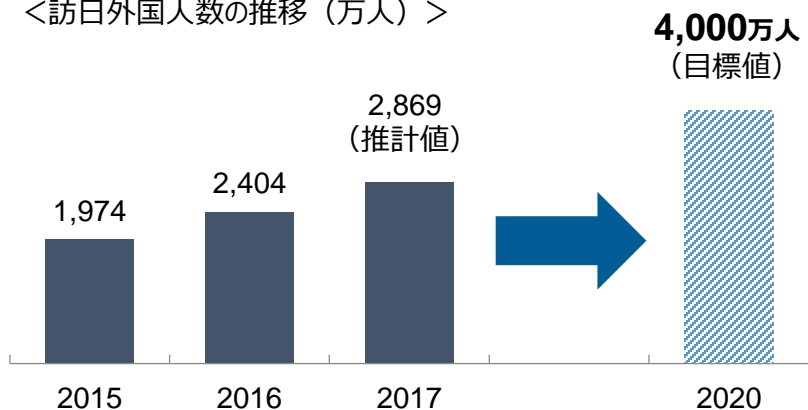


市場動向(1/2)～アジア市場で熱望される日本の食・サービス文化

訪日外国人の中には、日本で経験した食・サービス文化を自国で取り入れたいという思いを抱く人が多く、訪日外国人数の急増に伴い、日本の外食産業のアジアへの出店需要が強くなりつつあります。特に直近2年間のアジア地域における日本食レストラン数の増加率は50%超と他主要地域に比べ、遥かに高い成長を遂げています。

訪日外国人数の増加と出店ニーズの存在

＜訪日外国人数の推移（万人）＞



出所：JNTO（日本政府観光局）、観光庁

訪日外国人と国内飲食店の存在するニーズ

訪日外国人のニーズ

訪日による日本食・サービス文化の経験者増加

自国での日本食・サービス文化ニーズ

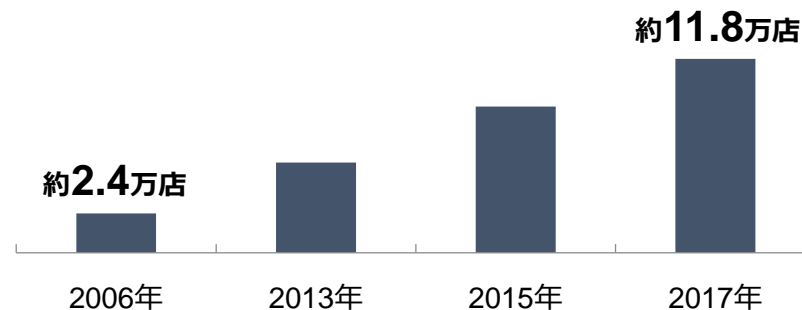
地方飲食店のニーズ

人口減少・物価高騰等による首都圏進出への懸念

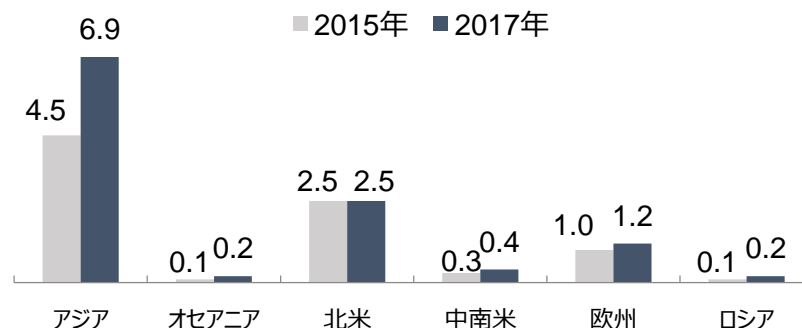
人口増加・低物価の海外への出店意欲

海外日本食レストラン市場規模

＜海外の日本食レストラン数（万店）＞



＜主要地域別日本食レストラン数（万店）＞



出所：農林水産省

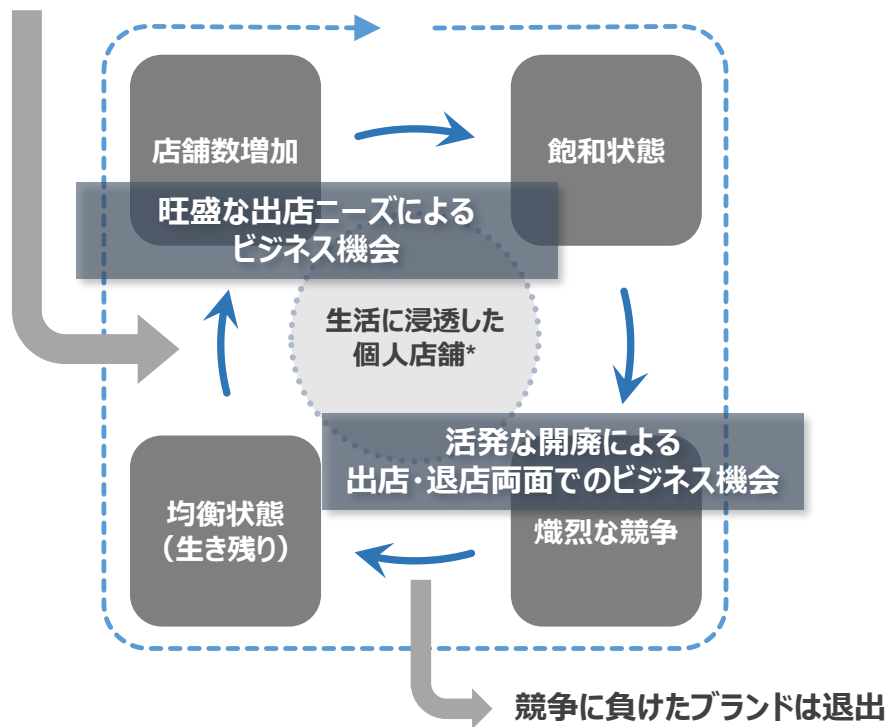


市場動向(2/2)～拡大するASEAN地域でのビジネス機会

当社は出店・退店の両面でのサポートを行うため、市場の飽和・競争激化状態(退店・新規参入のフェーズ)では最もビジネス機会を有します。特に注力しているタイについては、日本食レストラン数の増加に伴い、首都バンコクで競争激化の状態となりつつあるため、今後のビジネス機会拡大が多いに期待されます。

一般的な外食産業のスパイラル

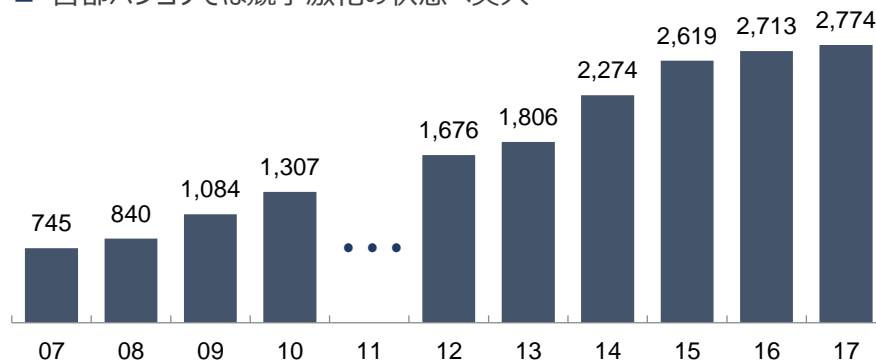
スモールチェーンや大手チェーンが新たなコンセプトで参入



*一部ではあるが、トレンドの影響を受けず、スパイラルに陥らない店舗も存在

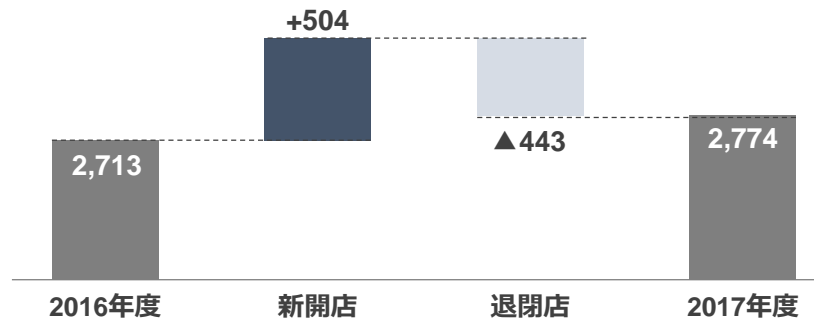
タイの日本食レストラン数の推移

- 直近のレストラン数の増加率は鈍化
- 首都バンコクでは競争激化の状態へ突入



タイの2015-2016年の開廃数

- 開業および廃業の割合は15%前後にまで到達



海外の支援事例 (1/2)

国内飲食店の海外出店支援を通して、和食文化を世界へ発信しています。居酒屋や寿司、ラーメン等の業態に加え、大手チェーンから中堅・中小と幅広い規模の企業へサービスを提供しています。



海外の支援事例 (2/2)

タイでの海外進出サポート実績を背景に、ベトナムでも2018年10月の立上げ直後から多くの引き合いを受けており、1号案件として、TVタレント・デビット伊東氏のベトナム初出店を仕入れや人材採用、物件、内装設備導入など、ワンストップで出店支援をしています。



デビット伊東



「でびっと」ホーチミン店
国内直営3店舗、FC1店舗
海外直営1店舗、姉妹店5店舗
計10店舗を展開

当案件のサポート事例

物件情報サポート

内装設備サポート

翻訳

各種契約代行

採用代行

メニュー表作成

食材業者紹介

デザイン業者紹介

(各種契約代行の内容)

- 日本人駐在員による住居紹介や銀行口座作成、携帯電話購入など
- 食材業者や計器備品、電話/ネット回線の購入や契約の代行
- 雇用契約書の作成など

ベトナムフェスティバル2019への参加



- ベトナム政府により毎年開催が決定している国内最大規模の公認文化交流イベント

デビット伊東氏との関係

- 日本とベトナムの架け橋として、ベトナムへのラーメン店の出店ならびに同フェスティバルにてイベントを実施

海外宇奈ととの出店事例

名代 宇奈ととのタイ・香港・上海へのライセンス展開により、和食文化を世界へ発信しています。引き続きASEANエリアを中心に、名代 宇奈ととに加え他業態での海外展開を図ってまいります。

海外店舗例



香港 国際広場店



タイ バンコク プロンポン店



香港 銅鑼湾店



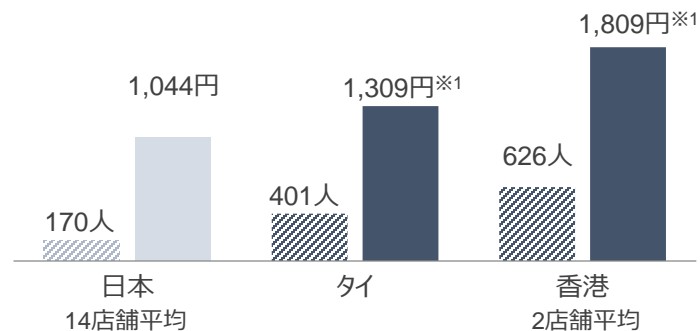
上海 人民広場来福士店

海外店舗の現状（宇奈とと）

うな丼
販売価格



1日当たり
平均客数
客単価



従業員
平均
月給





海外成長路線へのシフト及び成長ポテンシャル

今後は、人口ボーナス期を迎え、高い外食率を誇る魅力的なASEAN市場での展開を当社の成長ドライバーとして捉えています。また、世界的な「和食」ブランドの確立・誘致ニーズの高まりは、当社の海外進出サポートの追い風となっています。

国内外食市場の環境

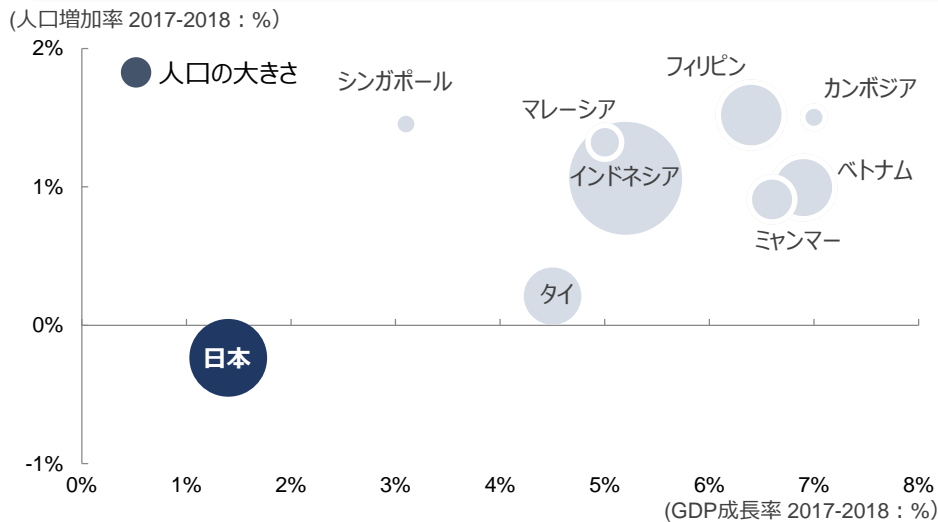
- 1 人手不足による労働力不足**
 - 採用コスト上昇。営業時間や出店計画の見直し
- 2 外食比率の低下**
 - 賃金の伸びは鈍く、若年層の人口減少で外食需要は先細り
- 3 賃金の上昇・食材価格の上昇**
 - 人件費、食材コストは上がり、外食産業の経営を圧迫



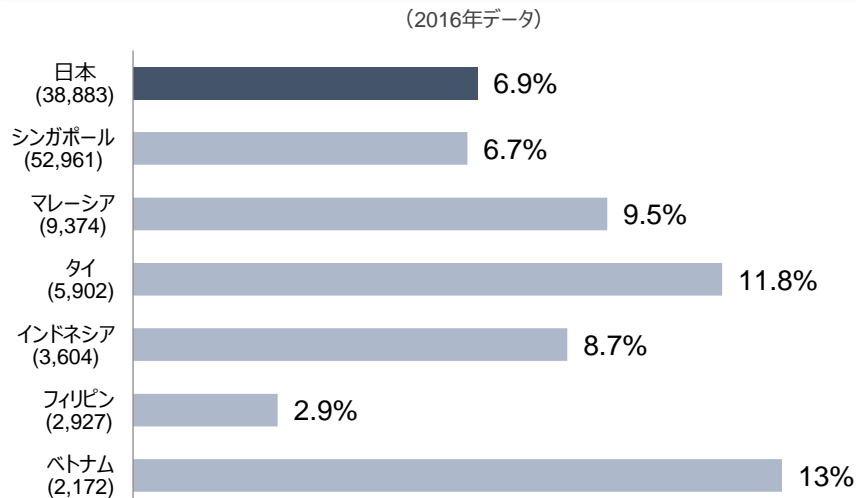
海外外食市場の環境

- 1 人口増加・一人当たりGDPの増加**
 - 外食需要は旺盛で、拡大余地が大きい
- 2 国内に比べ高い外食比率**
 - 文化的に従来から外食志向が強い
- 3 確立された「和食」ブランド価値**
 - 日本へ旅行した人も多く、「和食」は大人気

ASEAN主要国（発展途上国）の人口増加率とGDP成長率



ASEAN主要国における1人あたりGDPに占める外食の割合





地方創生へ向けて



地方創生や居酒屋文化の世界への発信を目的に、長野県松本駅より徒歩2分の一角に地元を中心とした12の飲食企業を誘致し、県内最大級の飲み歩き（居酒屋）横丁の開業をサポートいたしました。今後、国内外への展開を図ってまいります。



当社の持分法適用会社つなぐ(株)が運営



店内



オープン当日

「松本つなぐ横丁」の特徴（全12店舗中 9店舗：ご当地店 / 3店舗：札幌・福岡の店舗）

- 地域創生を名目としたご当地店だけでなく、札幌や福岡の店舗も展開をすることで地域を「つなぐ」役割も担う

ご当地グルメ例



信州黄金シャモ

信州牛 信州豚



信州地酒

信州珍珠



山賊焼き

野沢菜 信州ねぎ わさび漬け

札幌・福岡グルメ例



北海道直送の鮮魚



博多もつ鍋

豚骨ラーメン



将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通しなどが含まれております。
これらの将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。
なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。